



余 洁◎编著

超级亿万富豪的 创富理念

一部案头枕边必备的致富宝典

解读亿万富豪的致富理念，就等于在聆听这些超级富豪讲述他们的创富经历。每一位超级富豪的创富经历都值得有志于在商场大展拳脚的人借鉴和品味。

CHAOJUYIWANFUHAODECHUANGFULINIAN



中国致公出版社

余 洁◎编著

超级亿万富豪的 创富理念

常州大学图书馆藏

一部案头枕边必备的致富宝典

解读亿万富豪的致富理念，就等于在聆听这些超级富豪讲述他们的创富经历。每一位超级富豪的创富经历都值得有志于在商场大展拳脚的人借鉴和品味。

CHAOJIYIWANFUHAODECHUANGFULINIAN



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP)数据

超级亿万富豪的创富理念 / 余洁编著. —北京:
中国致公出版社, 2010. 6
ISBN 978-7-80179-942-5

I. ①超… II. ①余… III. ①企业管理 - 经验 - 世界
- 通俗读物 IV. ①F279. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 109166 号

超级亿万富豪的创富理念

编 著: 余 洁
责任编辑: 刘 秦

出版发行: 中国致公出版社
(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543
邮编 100120)

经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京市顺义富各庄福利印刷厂

开 本: 700×1000mm 1/16 开
印 张: 17.5
字 数: 220 千字
版 次: 2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷
印 数: 10000 册

ISBN 978-7-80179-942-5
定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究



前言

在当今充满竞争、机遇和挑战的市场经济的社会里，人人都渴望拥有财富。你可以没有钱，但是你不能没有钱途。有很多人往往只是看到了富豪们令人羡慕的财富，但其实他们创造财富的理念才更值得世人去关注。

纵观世界上富豪的发家史，我们就会发现，能成为亿万富翁的人，都绝不是轻而易举就能取得成功的。他们中的大多数人早年也曾经是一穷二白，在致富路上也曾经是一路风雨一路坎坷，但是他们却拥有着各自独特的创富理念。其中，白手起家、勤俭致富者有之；历经艰辛、勇于开拓者有之；诚信经营、重视信誉者有之……他们掘取第一桶金的发家“宝典”、持续发展不断壮大的创富“绝招”、最终如日中天富可敌国的聚财“秘笈”，无一不体现着独特的创富理念，令人受益匪浅。凭借着这些独特的理念，他们才能够在商场上纵横驰骋，克敌制胜，冲破重重难关，成为时代的弄潮儿，最终富甲天下，成就了自己辉煌的一生。

世界上有两种人：第一种人是跑在钱的前面，让钱主动钻进自己口袋里的人；第二种人是跟在钱的屁股后面，虽然跑得气喘吁吁



超亿万富豪的创富理念

但却永远抓不到财富的人。两者最大的差别不在于知识的掌握程度，而在于创富的理念上。在把握财富的规律，寻找致富的路径上，就应该借鉴成功人士的各路经验，尤其是这些亿万富翁们的创富理念。

摆脱贫困，从破译富人赚钱的奇思妙想开始；创造财富，从借鉴富人发家致富的理念开始；成为富人，从汲取富人成功思维的精华开始。虽然说经历不可以复制，但是经验却可以借鉴。品味富豪们的创富理念，会给人们以灵感和勇气。本书精选了若干位各具代表性的亿万富豪，通过探寻亿万富翁的致富轨迹，将一个个亿万富豪的创富理念挖掘出来。在这里，我们可以领略到他们独具特色的创富理念、敏锐的商业意识、独到的经营谋略和不屈不挠的开拓精神。要想成为一名未来的富豪，就要学习富豪们的这些精神，借鉴他们的创富理念，博采众长，为我们所用，才能在追求财富的道路上实现属于自己的梦想。

编著者



目 录

第一章

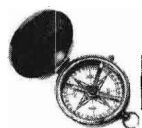
创新：财富的灵魂——换一个思路，开拓一片新天地

1. 霍英东：独辟蹊径，首卖楼花发大财 / 003
2. 张近东：创一体化服务，率先实行家电连锁 / 008
3. 周成建：用虚拟渠道，赚真实财富 / 015
4. 英格瓦·坎普拉德：标新立异，创造人性家居 / 019
5. 盛田昭夫：不断创新，用科技改变生活 / 023
6. 皮尔·卡丹：另辟捷径，走平民化道路 / 027
7. 杰克·韦尔奇：打破常规，激发管理新思路 / 030

第二章

产品：赚钱的根本——产品有实效，就有核心竞争力

1. 王传福：自主研发新产品，克服技术恐惧症 / 035



2. 鲁冠球：质量是生命线，企业“常青”的秘密 / 041
3. 拉里·佩奇：把 Google 做成最好用的搜索引擎 / 044
4. 阿曼西奥·奥特加：用最快的速度，迎合消费者的口味 / 049
5. 英格瓦·坎普拉德：用最低的价格，提供最好的家居生活 / 053
6. 拉克希米·米塔尔：把握核心技术，成就钢铁帝国 / 059
7. 亨利·福特：做最好的汽车，开创汽车新时代 / 062

第三章

市场：盈利的核心——赚不赚钱，市场说了算

1. 曾宪梓：广告开路，让自己的品牌响彻市场 / 069
2. 比尔·盖茨：因循守旧没出路，不断扩张新领域 / 075
3. 沃伦·巴菲特：洞察市场玄机，掌握商场主动权 / 080
4. 卡尔·阿尔巴切特：用简单和低价，征服世界市场 / 085
5. 卡洛斯·斯利姆·埃卢：高瞻远瞩，会守市场更会开拓市场 / 089
6. 英格瓦·坎普拉德：做好市场宣传很重要 / 092

第四章

信誉：发展的给养——重视信誉，才能走得更远

1. 王永庆：重诚守信，视信誉为生命 / 097



2. 李嘉诚：诚信为人，方能纵横商海	/ 101
3. 郑周永：信誉至上，企业生存的土壤	/ 105
4. 松下幸之助：言出必行，诚实守信得人心	/ 108
5. KP·辛格：做人真诚，信守承诺得发展	/ 113
6. 张茵：诚实经商，废纸里走出掘金路	/ 116

第五章

机遇：飞翔的翅膀——富贵险中求，机遇来了别放过

1. 李嘉诚：当机立断，看准时机果断出手	/ 123
2. 鲁冠球：善抓机遇，勇于变革放手搏	/ 129
3. 比尔·盖茨：紧靠 IBM 大树，让自己的羽翼更丰满	/ 133
4. 拉克希米·米塔尔：慧眼识财，废铁也能变真金	/ 136
5. 卡洛斯·斯利姆·埃卢：把握历史机遇，成就电信王国	/ 141
6. KP·辛格：抓住转机，绝处逢生	/ 143
7. 索罗斯：金融巨鳄，敢于和国家对搏	/ 147
8. 默多克：果断出手，初生牛犊敢斗虎	/ 154
9. 阿尼尔·安巴尼：捕捉商机，果断投资	/ 164
10. 奥莱格·杰里帕斯卡：国家经济转型期，抓住机遇迅速壮大	/ 167



第六章

拼搏：奋进的动力——吃得苦中苦，方为人上人

1. 霍英东：历尽磨难，苦难催人奋起 / 173
2. 李嘉诚：从底层做起，付出更多努力 / 180
3. 王永庆：顽强拼搏，置于死地而后生 / 184
4. 俞敏洪：求学路上屡败屡战，背负处分穷则思变 / 190
5. 王传福：一路艰辛，从寒门学子到内地首富 / 194
6. 刘氏四兄弟：破釜沉舟，崎岖路上艰苦奋斗 / 196
7. 鲁冠球：屡败屡战，艰难成长的创业路 / 201
8. 宗庆后：40多岁始创业，底层奋斗的坎坷路 / 206
9. 英格瓦·坎普拉德：逆境崛起，既靠意志也靠勇气 / 210
10. 卡尔·阿尔巴切特：历经磨难，发家于商店 / 213
11. 郑周永：胸怀大志，敢于走出自己的道路 / 216

第七章

人才：致富的帮手——一个好汉三个帮，齐心协力能成事

1. 俞敏洪：“土鳖”带领“海龟”，新东方的成功路 / 221
2. 杰克·韦尔奇：重视人才，任人唯贤打造企业活力 / 225



3. 亨利·福特：以人为本，增加福利得人心	/ 229
4. 松下幸之助：关爱员工，同心同德渡难关	/ 232
5. 洛克菲勒：善于使用人才，成就石油霸业	/ 235
6. 卡尔·阿尔巴切特：重视人才开发，激励员工的积极性	/ 238
7. 比尔·盖茨：不拘一格招揽人才，人性化措施留住人才	/ 240

第八章

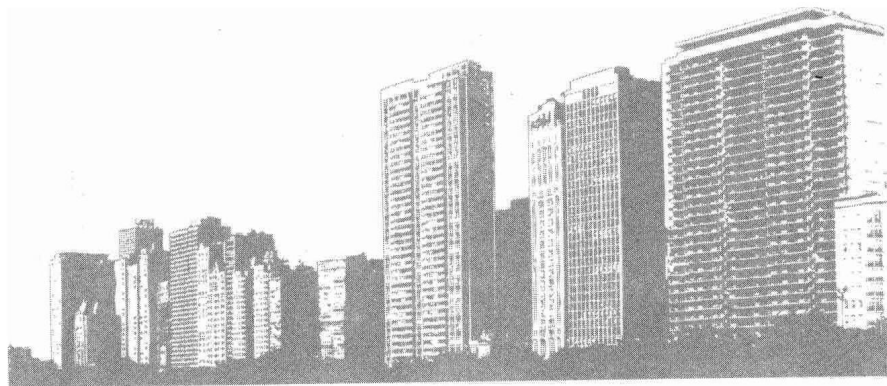
节俭：开源还要节流——该花的不能省，该省的不能花

1. 王永庆：对己节俭不怕少，对人慷慨不嫌多	/ 247
2. 李嘉诚：克勤克俭创事业，富而不奢守本分	/ 250
3. 牛根生：节俭是美德，乐善好施成就伟业	/ 253
4. 刘永好：吃苦耐劳勤奋斗，勤俭朴实不忘本	/ 257
5. 英格瓦·坎普拉德：能省则省，过平凡人的生活	/ 261
6. 肯尼思·汤姆森：乱花钱是罪恶，创造财富才神圣	/ 265
主要参考文献	/ 268

第一章

创新：

财富的灵魂——换一个思路，开拓一片新天地





1. 霍英东：独辟蹊径，首卖楼花发大财

20 世纪 50 年代前后，房地产业开始在中国香港初露端倪。当时中外商人们纷纷涌来香港，香港人口在短短的五六年间便增加了几倍。抗战结束时香港人口仅有 50 多万，但是到了 20 世纪 50 年代初期，人口已经超过了 150 万。人口的剧增直接导致了对土地和楼宇需求的急剧增加。

随着人口的急速增长，以及资金的大量涌入，香港的房地产行业逐渐繁荣起来。霍英东看到了机遇，审时度势后决定把自己的资金全部投入到房地产业。当时香港的房地产市场一向是由英资财团垄断，华人很难从他们手中分得一杯羹。尽管有人劝说霍英东放弃投资房地产业，但是他踌躇满志并不退缩，坚信自己能在英资独霸香港房地产市场的形势下，另辟蹊径，闯出一条新的道路来。

1953 年 6 月，霍英东创立了霍兴业堂置业有限公司，准备以霍兴业堂为旗舰，纵横香港房地产市场。霍英东虽然准备在房地产行业大展身手，但当时他却对房地产行业却知之甚少。他曾坦率地回忆道：“当时，我连银行户口都不会开，开了一间霍兴业堂置业有限公司后，公司连银行户口都没有。我学着像别人那样，把现钱放在家里，或者买一些黄金回来，放在墙缝里头。当时真是不懂得做生意，认为做生意就像是开杂货铺一样。”

首先，霍英东想拥有一幢属于自己的大厦。他认为拥有一幢大



厦不但能把自己的钱和黄金转移到物业上来，显得安全保险，而且还可以向世人证明自己的实力和身价，便于自己在地产界行业的发展。霍英东了解到香港的世家——利氏家族有意向要出售位于铜锣湾的使馆大厦。这座大厦是公寓式结构，建筑面积大、建筑材料好、装修材料高档，是香港当时最大、最高级的大厦之一。霍英东到使馆大厦察看后感觉不错，随即他便亲自去拜见利家当时的掌门人利铭泽。很快，双方谈妥以 280 万港元成交。

经过几天的准备，霍英东和利铭泽相邀见面办理相关的买卖手续。见面时，霍英东拎着一个大袋子。两个人寒暄了几句坐下后，霍英东连忙把大袋子递过去，大袋子里面全是现金。原来，霍英东既没有支票也没有在银行里开户。听霍英东这样一说，利铭泽简直哭笑不得，他对霍英东说：“霍先生，其实买楼也好，做其他生意亦好，不一定全用现金、全部用自己的钱，可以在银行里开户，亦可以向银行借钱……”

当时的香港如果要在银行开户、存款，一般要经过一些有地位、有身份的人士介绍。在利铭泽的介绍下，汇丰银行才接纳了霍英东的开户和存款要求。霍英东说，这是他平生第一次与银行打交道。经过利铭泽、利孝和兄弟俩的指点，霍英东又开始向汇丰银行提出贷款的请求。霍英东说，从那个时候起他才发觉原来认识汇丰银行是多么的重要。因为汇丰银行借钱给他，只要 6 厘利息，是市面 1 分 8 厘利息的 1/3。所以从那个时候起，霍英东就千方百计地去利用各种机会认识银行里的那些经理们。

霍英东在筹建四方街楼宇之初，为了能将楼宇迅速推销出去，他想到了一种促销方法：编印楼盘说明书，印上详尽的楼盘情况、价格、交楼日期等等，向买家广为分发。印发售楼说明书在当时是一个创举，至今霍氏集团仍然保存着霍英东发明的第一份售楼说明书。据霍氏集团当年的一位职员介绍，“霍先生有了编印卖楼说明书的想法后，就交代我们去做这样一本书，还告诉我们到什么地方



去拿有关的资料。我们就按照他的想法编出来。我记得，当我们把编好的资料送到印刷厂的那天晚上，霍先生就坐在印刷机旁边，并且亲力亲为，一边修改着资料，一边看着工人在印刷，因为时间要得很急，第二天就要派发给市民。结果，说明书大受市民欢迎，对促销楼宇有明显效果，地产商们纷纷效仿，并逐渐成为地产商们推销楼宇的必用手法。但他那时可能想不到效果会这样好。”

霍英东在兴建四方街楼宇时，除了提出印发售楼说明书的新招数外，他还发明了促销楼宇和加速资金周转的另一种新方法——卖楼花。

1953年年底，霍英东找来一些律师和职员，一起商量怎样推销四方街新楼。在会议上，霍英东确立了采用卖楼花的方法来销售四方街新楼。在四方街新楼还没有动土的时候，霍英东就在售楼说明书上向市民们推介分期付款的卖楼新方法：“第一期先交订金50%，第二期落妥二楼楼面交10%……第六期余款10%于楼房建完时缴清。”

效果很快显现，楼宇开售的第一天，市民们就蜂拥而至。在立信置业有限公司的卖楼接洽处和高露云律师楼，前来交订金买楼的市民们排成了长龙。第一次分期付款方式成功推出后，霍英东在出售四方街其他楼宇时，进一步完善了这种售楼方法，他把第一期的订金降低到总楼价的10%—30%，以吸引更多的市民前来买楼。

“卖楼花”的方法使得整个香港一改往日都是富人购房的景象，把普通百姓大众也卷进了购房的热潮中。政府部门里的小职员，月收入两三百港元的教师和打工仔，还有普通的家庭妇女……有些人排队预购到“楼花”后，随即把“楼花”转售给别人，一天之间就赚取了不小的一笔钱。

这一售房销售旺势对霍英东而言，加速了其楼宇的销售，加快了资金的回收，而且预收买楼者的订金后动工兴建楼宇，也使得霍英东避免了更大的投资风险。仅在一年多时间里，霍英东就在四方街建起了100多栋、共600多层、约50多万平方英尺的楼宇，规



蔚为壮观。霍英东的财富因此而剧增，成为地产界的新贵。而实际上他的投资数额并不多，大部分是靠买家的订金把楼宇建好的。

现在“卖楼花”已经成为全球地产行业都使用的经营手法，已经十分普遍了，但在 50 多年前，当霍英东第一次提出这个方法时，在地产界却是一个史无前例的创举。事实证明，“卖楼花”是香港地产行业经营手法的一次革命性的突破。这种方法减轻了买家一次性支付所有楼款的压力，使得许许多多普通的市民也能介入房地产市场买卖市场中去。

除了别出心裁地卖“楼花”之外，霍英东的另一个创举“公共契约”，也对房地产行业产生了深远的影响，收到了极大的效果。

霍英东在出租使馆大厦时曾经算过一笔账，扣除利息及各项开销外，至少七八年之后才能翻本，并不十分划算。所以他买下四方街地皮，想建成大厦后，不再用来收租，而是向市民出售。虽然建大厦涉及的问题很多，但霍英东认为建大厦要比建矮小的旧式唐楼利润高得多，因为建大厦是向空中发展，同样多的土地，建筑面积要比旧式唐楼多几倍。

霍英东说，从只能整幢楼宇出售到分层出售，再发展到分单元出售，其间经历了复杂的过程。在初期，港府行政局议员总是极力反对分层出售，认为将来业主之间肯定会有纠纷。当时香港地产行业最盛行的方法是把楼宇出租，而不是出售。霍英东说，“因为楼房的产权和责任问题解决不了，那时港府不随便承认楼房的上盖，即建一二层，或四五层，政府都不理，政府把地卖给你后，只承认你一个业主，只向你一个业主收地价和地税。若把楼宇分层出售，当时法律上还解决不了这个问题。”

霍英东刚刚出售香槟大厦时，一位外籍律师就说如果分层分单元出售大厦，将来在买电梯、改屋契、维修电梯等方面的纠纷，一定会祸及子孙后代。于是霍英东与一位英国律师商量，提出了“公共契约”的形式，每个人都要负责若干管理费，等到这间楼倒塌时，



每一个单元折回若干地皮，折成多份，可以按买楼时的价钱的多少来分摊。买家在买楼时，就得签署这个公共契约，承担共同的责任和费用。

公共契约形式的推行，得到了人们的广泛认可，更重要的是它将大厦分层、分单元出售后带来的问题予以妥善的解决。公共契约的成功实施，使得分层、分单元出售大厦楼盘成为可能。那时候香港市民们纷纷前去认购，根据个人的经济能力和需要，选购其中的某一层楼或某些单元。同时，也使得地产商转而愿意兴建大厦。从那以后，香港的建筑物向高空发展并迅速出现高楼大厦林立的新景象。霍英东的这个创举，对香港房地产业的发展产生了重要而深远的影响。

霍英东在踏足地产行业短时间内，先是花费重金买下当时香港高级的使馆大厦，又迅速地在四方街建成 100 余栋楼宇和立信大厦、香槟大厦，并且全部都一售而空，在香港地产行业的发展史上写下了辉煌的一页。然而，霍英东并没有仅仅满足于香港市场。他视野开阔，在中国的内地改革开放的第一时间里，就敢于求新求变，率先来到内地发展，寻找新的商机。

1978 年底，霍英东进入内地，决定兴建高级宾馆。1979 年底，中山温泉宾馆破土动工。1980 年，中山温泉宾馆落成并开张，成为内地第一间合作兴建的酒店。宾馆总投资约为 4000 万港元，占地面积为 105 万平方米，其中绿化面积 23 万平方米；有 250 套客房，其中包括 10 栋别墅。由于设施齐全，住宿条件好，很多中外富人政要都愿意来此，常常客满。在 1982 年时营业额排在全国第五位，跻身于中国内地五大宾馆之列。霍英东也因此成为了最早一批进入中国内地投资的香港商人，成为改革开放后 10 多年间在内地投资最成功的香港企业家之一。

善于把握先机的霍英东在中山温泉宾馆开业后，又实行了另外一个创举：在中山温泉宾馆的后山坡上，兴建一个高尔夫球场。这